



Anne Milgram, Fiscal General

División de Asuntos del Consumidor

Stephen B. Nolan, Director Interino

Buró de Valores

Franklin L. Widmann, Jefe del Buró

Para publicación inmediata

Día 16 de Julio del 2007

Para más información llamen:

Jeff Lamm

973-504-6327

**CITIGROUP/SMITH BARNEY PAGA \$978,000 POR NO SUPERVISAR A LOS EMPLEADOS
ENVUELTOS EN INADECUADAS ESTRATEGIAS DE ‘SHORT SELLING’**

NEWARK- Se le ha ordenado a Citigroup Global Markets Inc. (“Citigroup”) que cese y desista, por infracciones de la New Jersey Uniform Securities Law (Ley Uniforme de Valores de Nueva Jersey), y que pague \$978,000 dólares bajo los términos de una orden de consentimiento, anunciaron hoy la Fiscal General Anne Milgram, el Director Interino de la División de Asuntos del Consumidor Stephen B. Nolan y Franklin L. Widmann Jefe del Buró de Valores. Citigroup pagará \$500,000 dólares en multas monetarias civiles y adicionalmente \$478,000 en restitución.

El acuerdo con el Buró de Valores resuelve alegaciones que Smith Barney (una división de Citigroup) no supervisó dos agentes que operaban en Short Hills, una sucursal en Nueva Jersey, y no mantuvieron la contabilidad y registros con respecto a las actividades de los corredores.

“ Inversores perdieron millones de dólares por la manera que Smith Barney operó sus negocios y por no supervisar sus agentes de venta,” dijo la Fiscal General Milgram. “ La multa y la restitución adicional mandada en este caso es una clara demostración que el Estado intenta tener a los corredores-comerciantes responsables por supervisar las actividades de los agentes, especialmente cuando las inversiones del público están en peligro”

A finales de mayo del 2003, los dos agentes recomendaron ‘short selling’ estrategias de comercio de acciones de alta especulación de Trinity Industries Inc. (“TRN”) a clientes de Smith Barney, entre los cuales había residentes de Nueva Jersey. Short Selling consiste en vender acciones de valores que el inversor toma prestadas del mercado pero que no las posee. El inversor apuesta que el precio de la acción bajará con el tiempo y que podrá comprar las acciones en el futuro a un precio más bajo y de esa manera ganará por la diferencia. Sin embargo porque el precio de la acción puede incrementar dramáticamente, el inversor está

expuesto virtualmente a un riesgo de pérdida sin límite.

A principios de julio del 2003, los dos agentes colocaron aproximadamente 263,000 acciones de TRN en las cuentas de 42 clientes, muchos de los cuales no estaban calificados para esta clase de estrategia de inversiones cuando se considera su edad, los objetivos de las inversiones y el perfil financiero.

Al tiempo que la estrategia de venta empezó, 26 clientes tenían más de 60 años y 21 clientes dependían de las inversiones o los fondos del retiro como la primera fuente de ingresos. La falta de fondos de margen de TRN en ciertas cuentas fue casi el 70% del valor total de las cuentas al final de julio del 2003.

Entre las víctimas estaba una mujer de 67 años de edad con un estimado de ingresos anuales de \$37,500 dólares derivados principalmente de las inversiones, la cual a pesar de mantener una tolerancia de riesgo moderado, aproximadamente perdió \$52,500 dólares

A pesar de esto y otras alertas de peligro que hubieran sugestionado la necesidad de reviso adicional, el gerente de la Short Hills Branch Manager y su Gerentes de Ventas y Operaciones aprobó la venta de las transacciones 'short sale' de TRN.

El precio de las acciones de TRN continuaron aumentando en los meses siguientes lo que resultó en pérdidas voluminosas y en algunas de las cuentas de los clientes, se pidió la 'demanda de cobertura complementaria' lo que requiere que los clientes depositen efectivo adicional o valores como garantía en contra de posibles pérdidas

Al tiempo de estas transacciones, Smith Barney no requería que sus agentes ficharan un plan de solicitud de estrategias de 'short sale', permitiendo que los dos agentes implementaran la estrategia del 'short sale' de TRN sin que estuvieran supervisados por la firma.

“Comercio inapropiado de alto riesgo y especulación, puede tener un impacto devastador cuando las cosas no salen bien”, dijo el Director Interino Nolan. “Los corredores-comerciantes necesitan asegurarse que las estrategias del comercio de valores recomendadas por sus agentes están apropiadamente revisadas y son convenientes para la clientela”

En un periodo de tiempo de cuatro días en agosto del 2003, los dos agentes sin el consentimiento de los clientes, alteraron las cuentas de clientes que mantenían un perfil de inversión conservador o moderado, para reflejar una tolerancia agresiva de riesgo, y en ciertas situaciones permitir la especulación. Estos cambios permitieron que las posiciones en el mercado permanecieran abiertas y acumularan pérdidas adicionales. Las pérdidas de los clientes atribuidas a 'short sale' estrategias de TRN finalmente totalizaron \$3 millones de dólares.

“Aquí tenemos una estrategia de especulación altísima recomendada por los agentes de Smith Barney, en combinación con la falta de vigilancia de la firma para detectar y prevenir comercio inadecuado en la cuentas de muchos clientes, la cual resultó en la pérdida de millones de dólares,” dijo el Jefe del Buró Widmann. “El primer paso de protección en contra este tipo de conducta debe ser un sistema de supervisión del corredor-comerciante.”

El Buró de Valores descubrió que por no detectar y prevenir la inapropiada actividad de comercio ofrecida por los agentes y la alteración de los perfiles de cuentas con información errónea, Smith Barney no supervisó sus agentes y no mantuvo información correcta de la contabilidad y los registros. Estos fallos constituyen infracciones de la Ley de Nueva Jersey de Uniformidad de Valores, y son razones para imponer una multa monetaria civil y otras apropiadas medidas de remedio.

“Los perfiles de las cuentas de los clientes fueron alterados, sin que la firma lo detectara, para incluir información errónea y de esa manera conformar la naturaleza especulativa de esta actividad de comercio inapropiada,” dijo el Jefe del Buró Widmann. “Corredores-comerciantes tienen la obligación de mantener la contabilidad y los archivos con exactitud, y poner un sistema en lugar para asegurar la integridad de esos archivos”

Como factores mitigativos, subsiguiente al comienzo de la investigación del Buró de Valores, Smith Barney cooperó con la investigación e implementó cambios de procesos en ambos niveles, en la firma y en la sucursal, para incrementar la supervisión de las actividades de los corredores. Smith Barney también pagó a ciertos clientes aproximadamente \$ 1.6 millones de dólares en restitución.

Citigroup aceptó la orden de consentimiento sin admitir o negar los descubrimientos del Buró.

La investigación por parte de Nueva Jersey se condujo por el Jefe de Implementación Richard Barry, los Investigadores Supervisores Michael McElgunn y Leon C. Martin, y el Abogado Investigador del Buró de Valores Peter C. Cole. El Delegado del Fiscal General Christopher W. Gerold asistió al Buró en este asunto.